

OPAL Consulting est un cabinet de conseil (métier, organisation, processus, SI) expert du CRM.

Notre métier consiste à accompagner les projets de transformation liés au Client.

Nous aidons les entreprises à mieux connaître leur Client, pour mieux le fidéliser et interagir avec lui de manière personnalisée suivant les canaux adaptés.

Nous proposons des prestations de conseil opérationnel et d'assistance à maîtrise d'ouvrage depuis la définition de la vision cible de la Relation Client, le cadrage des projets, jusqu'à la mise en œuvre, le déploiement puis l'accompagnement opérationnel des équipes.

OPAL Consulting intervient dans de nombreux secteurs d'activité (grande distribution, médias, banque, assurance, tourisme,...). Notre portefeuille de clients est composé majoritairement de grandes entreprises mais aussi de PME à fort potentiel nous renouvelant régulièrement leur confiance.

Structure à taille humaine, la compétence de nos consultants repose sur leur **double culture métier et technique** souvent associée à une expérience en entreprise.

Nous vous proposons un encadrement, une méthodologie et une rigueur issus des grands cabinets de conseil dans un contexte épanouissant, avec des perspectives d'évolution et une valorisation de vos compétences sur le marché.

*Pour en savoir +,
RDV sur notre site !*

Contacts



www.opal-consulting.fr
> Rubrique Rejoignez l'équipe



recrutement@opal-consulting.fr



@opalconsulting



OPAL Consulting



Consultant(e) CRM



CDI



Ecole de Commerce, d'Ingénieur ou Université (BAC+5)



Ile de France



Anglais professionnel à courant

Les missions



Conseil aux entreprises : Définition de la vision de la Stratégie relationnelle Client (vision Client, plan d'animation marketing, stratégie de contact multicanal...), audits, cadrage CRM, assistance à maîtrise d'ouvrage (expression de besoins, spécifications, recette, support aux équipes)



Accompagnement opérationnel : Interventions au sein des équipes de nos clients (Gestion de projets internes, réalisation de campagnes marketings automatisées, PMO, management de transition...).



Projets internes : Participation au développement du cabinet (animation du site, propositions commerciales, prise en charge de sujets internes, benchmarks, veille...).

Profil du candidat



De 2 à 8 ans en cabinet de conseil ou chez l'annonceur

Au moins une expérience significative liée au CRM (marketing, Service client, Commercial)

Sensibilité à l'AMOA et au SI



Maîtrise du Pack Office

Connaissance des outils CRM appréciée (gestion de campagne, SFA, Service client, DMP, BI...)



Qualité rédactionnelle, capacités d'analyse et de synthèse
Esprit analytique, sens du résultat, rigueur, autonomie, sens du service et engagement

Qualités relationnelles, esprit d'équipe, adaptabilité

Sans oublier, la bonne humeur !